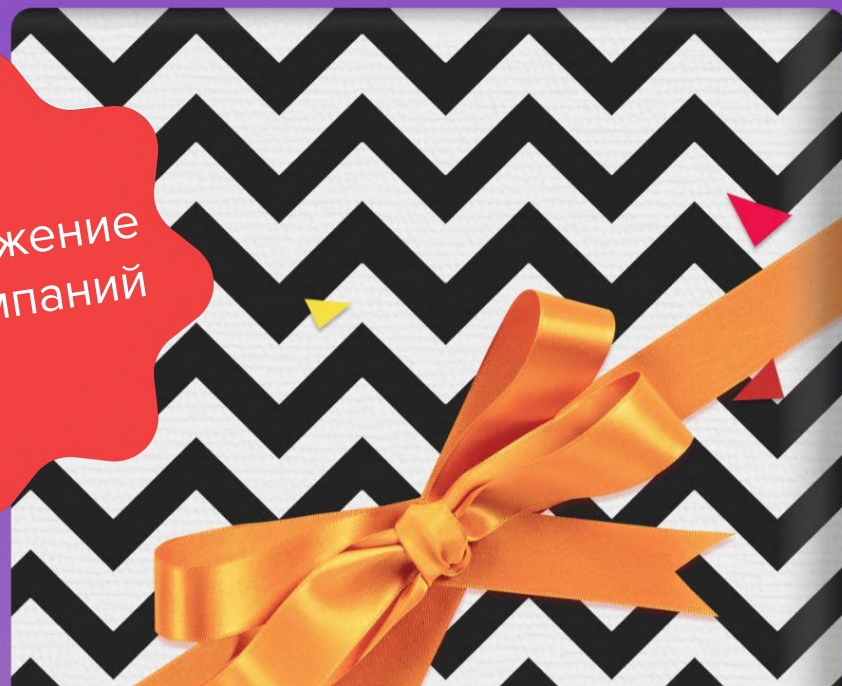


# Электронные книги в подарок

Предложение  
для компаний



МИ∞

# Поводов дарить подарки много:

The background of the slide features two hands holding lit sparklers. The sparklers are bright and glowing, with many small sparks flying out. The background is dark with several out-of-focus light spots, creating a bokeh effect. The overall mood is celebratory and festive.

Новый год,

23 февраля,

8 марта,

профессиональные праздники,

День рождения компании,

конференции и тренинги.

Список можно продолжать.

# Кому и зачем дарить подарки

**Сотрудникам.** Повысить лояльность к компании.  
Обучать и развивать.

**Партнерам.** Поддерживать теплые отношения.

**Клиентам.** Привлечь новых клиентов. Удержать существующих клиентов. Рассказать о новых продуктах компании.

**Всем.** Транслировать ценности и культуру.

# Чаще всего дарят «стандартный набор»



# Стандартные подарки не радуют

«Худшим подарком была тяжелая стеклянная штука с надписью компании, подарившей её. Места занимает много, и несолидно держать на своем столе или в шкафу монумент не своей организации».

*Ирина Тырышкина, помощник капитана  
морского порта*

[Источник, HR-Journal](#)

# С 2007 года МИФ помогает компаниям решить проблему с корпоративными подарками

Общаясь с сотрудниками, клиентами и партнерами мы кое-что поняли.

# Все подарки можно вставить в матрицу





<i>Оригинальные</i>	<i>Бесполезные</i>	<i>Полезные</i>
<i>Неоригинальные</i>		

# Подарок от лица дарящего говорит

<i>Оригинальные</i> <i>Бесполезные</i> <b>Запомните нас!</b>	<i>Полезные</i> <b>Вы нам интересны!</b>
<i>Неоригинальные</i> <b>Нам все равно!</b>	<b>Рекламируйте нас!</b>



# Реакция получателя бывает такой

<p><i>Оригинальные</i></p> <p><i>Бесполезные</i></p>  <p><i>Вау! И куда теперь это деть?</i></p>	<p><i>Полезные</i></p>  <p><i>Радость, восторг и удивление.</i></p>
<p><i>Неоригинальные</i></p>  <p><i>Лучше бы отдали деньгами!</i></p>	 <p><i>Отвезу на дачу.</i></p>

# Есть круг людей, которые оценят бесполезный, но оригинальный подарок

Это могут быть творческие люди, программисты, дети в душе.



*Вау! И куда теперь  
это деть?*



*А ничо так!*

# Есть люди, которым понравится полезный, но неоригинальный подарок

Плед можно отвезти на дачу, а блокнот и ручку положить в прихожей.



*Пригодится!*



*Отвезу на дачу.*



Неоригинальные,  
бесплезные  
подарки  
не приносят  
радости и восторга



А оригинальные  
и полезныe —  
радуеют

# МИФ в зеленом квадранте матрицы

<p><i>Беспольные</i></p> <p></p> <p><i>Вау! И куда теперь это деть?</i></p> <p><i>Оригинальные</i></p>	<p><i>Полезные</i></p> <p></p> <p><i>Радость, восторг и удивление.</i></p> <p><i>Оригинальные</i></p>
<p></p> <p><i>Лучше бы отдали деньгами!</i></p> <p><i>Неоригинальные</i></p>	<p></p> <p><i>Отвезу на дачу.</i></p>

Потому что мы издаем полезные книги



# И интересно их упаковываем



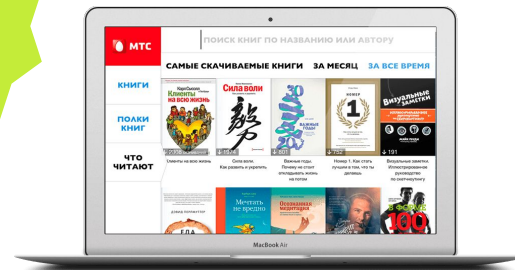
Книги  
в корпоративном  
стиле компании



Книги  
в суперобложках



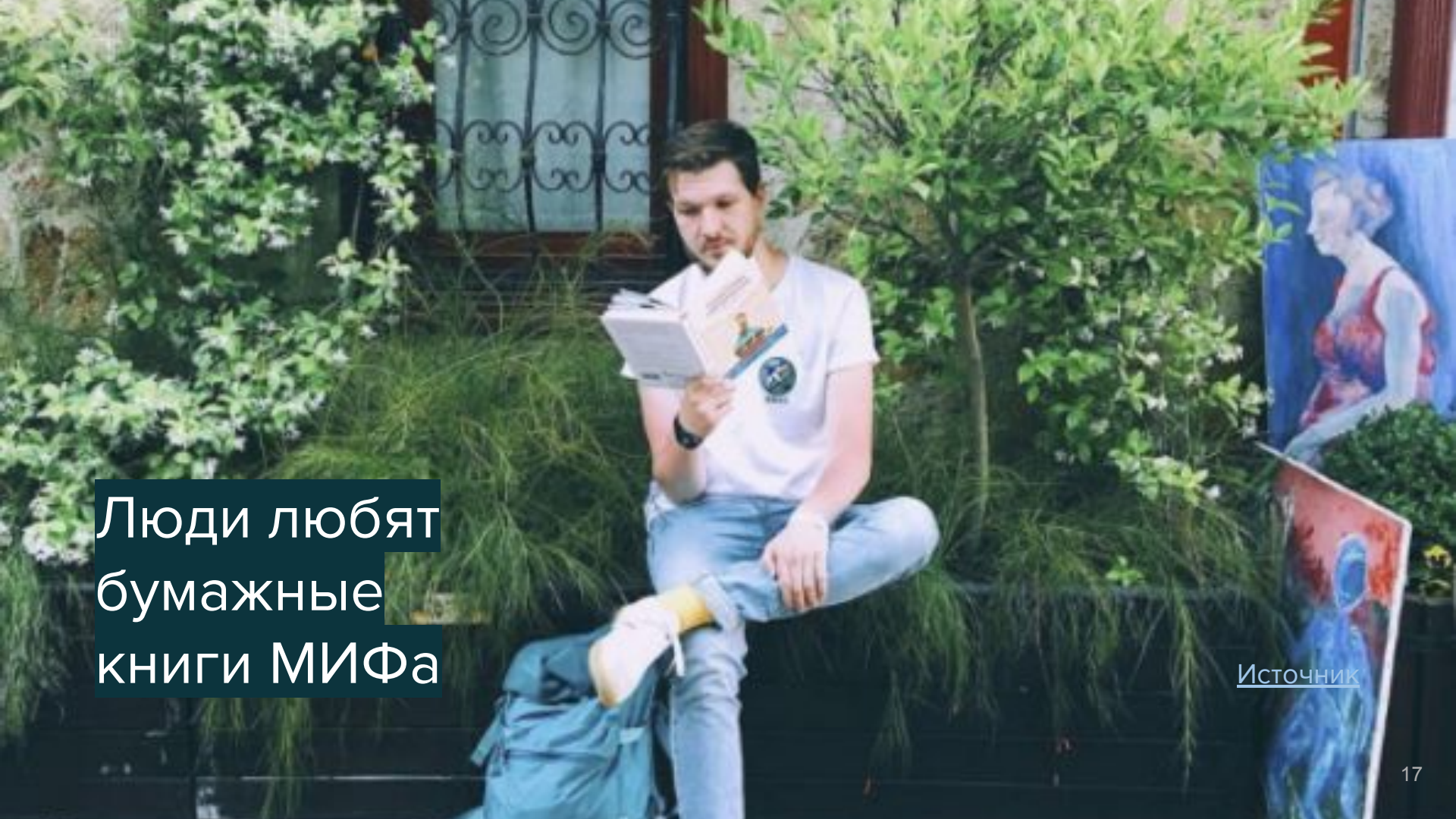
Электронные  
книги в подарок



Брендовая  
электронная  
библиотека

# Почему мы захотели сделать продукт «Электронные книги в подарок»



A man with a beard, wearing a white t-shirt and blue jeans, is sitting on a dark ledge outdoors. He is holding and reading a book. A blue backpack is on the ground next to him. The background is filled with lush green foliage and a window with a decorative metal grille. To the right, there are two framed artworks: one depicting a woman in a red dress and another depicting a figure in blue. The overall scene is bright and natural.

Люди любят  
бумажные  
книги МИФа

Источник

Потому что у них кроме крутого  
контента, есть:

плотная бумага, которая не просвечивается;

белоснежные страницы;

ленточка–ляссе (закладка).

Такой подарок приятно получать, потому что он создает  
ощущение праздника.

# Но не все могут купить бумажные книги

**Ограничения по бюджету.** Вы хотите поздравить много людей, а бумажный тираж на такое количество стоит сильно больше, чем у вас есть.

**Ограничения по времени.** Чтобы сделать брендированный тираж нужно пару месяцев. Часто их нет.

**Офисы сотрудников или клиентов в разных городах.** Хочется поздравить всех, но доставлять дорого и долго.

Как совместить преимущества бумажных книг и ограничения компаний?

# С помощью электронных книг

Надо сделать так, чтобы человек получил столько же удовольствия, сколько и от бумажных книг ˘\_(ツ)\_/˘

В 2015 году на сайте МИФа мы сделали  
возможность дарить электронные книги  
в честь Дня святого Валентина

Это был эксперимент.

# Выглядит это так


Экономия 60 Р  
**339 Р**

← [К обычной покупке](#) — Поздравление — Оплата подарка

## Подарок

*с электронной книгой*

**Поздравление**



Желаю счастья  
в личной жизни.  
Пух.

*Подарок с поздравлением доставит море радости*

**Кому** (электронная почта)

*Например, dulsineya@gmail.com*

**От кого** (имя или псевдоним)

Отправить анонимно

*Адресат увидит имя в заголовке письма.  
Например, «Дон Кихот прислал вам подарок»*

Тот, кто дарит подарок,  
выбирает эл.  
книгу, пишет  
поздравление  
и оплачивает ее



Адресат получает  
письмо  
с поздравлением  
и красиво  
упакованным  
подарком

С помощью дизайна нам удалось создать  
ощущение праздника



Читателям так понравилась эта идея, что  
они с помощью электронных книг

поздравляют близких и друзей с Днем рождения,

Днем матери,

признаются в любви,

просят прощения.

Поэтому мы решили сделать что-то  
подобное для компаний

# К чему мы стремились

**Создать ощущение сюрприза и праздника.**

Как будто человек разворачивает настоящий подарок.

Развязывает бантик, хрустит бумагой.

**Дать возможности брендинга.** Подарок должен по максимуму, но ненавязчиво ассоциироваться с компанией, которая дарит его.

# К чему мы стремились

**Передать ценность подарка.** Когда мы дарим подарок близкому человеку и объясняем, почему именно его выбрали, прикладываем истории, то он становится ценнее. Это важно было сохранить.

**К высокой скорости создания подарка компанией.** Сроки реализации должны быть сильно короче, чем у бумажного варианта.

Вот что у нас получилось

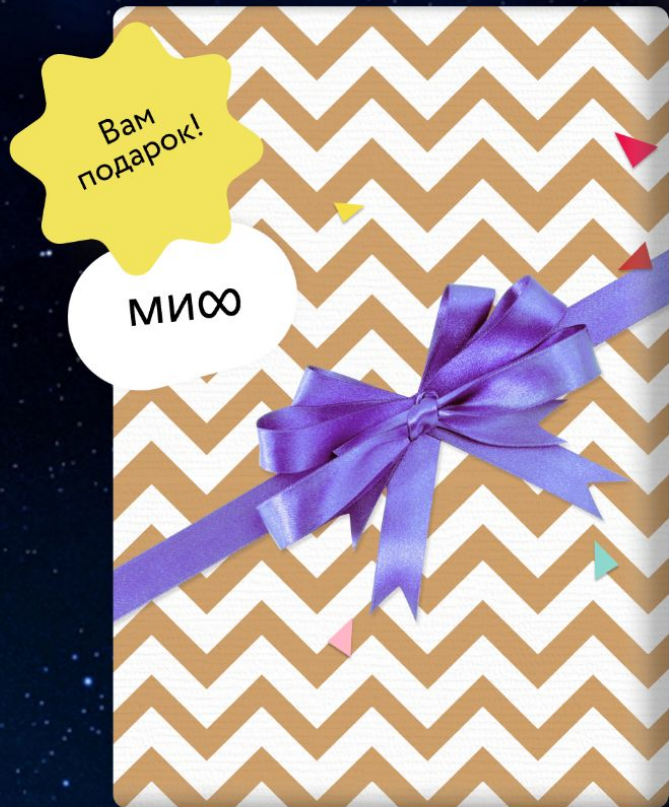


# Поздравляем!

Доброта, нежность, честность... Это хорошие качества, но мы любим друг друга не за них. Каждый человек как узор калейдоскопа — уникальный и от этого еще более прекрасный. Восхищаемся вашей неповторимостью! Поздравляем с праздником и дарим книгу. Скачивайте, читайте, сияйте!

Открыть

Чтение — это сила,  
которой требуется всего  
несколько пер...



# Поздравляем!

Доброта, нежность, честность... Это хорошие качества, но мы любим друг друга не за них. Каждый человек как узор калейдоскопа — уникальный и от этого еще более прекрасный. Восхищаемся вашей неповторимостью! Поздравляем с праздником и дарим книгу. Скачивайте, читайте, сияйте!

Открыть

Чтение — это сила,  
которой требуется всего  
несколько пер...

МИО∞

Вам  
подарок!

МИО∞

# С 8 марта!

Доброта, нежность, честность... Это хорошие качества, но мы любим друг друга не за них. Каждый человек как узор калейдоскопа — уникальный и от этого еще более прекрасный. Восхищаемся вашей неповторимостью! Поздравляем с праздником и дарим книгу. Скачивайте, читайте, сияйте!

Открыть

Чтение — это сила,  
которой требуется всего  
несколько пер...



МИ∞



# С праздником!

Доброта, нежность, честность... Это хорошие качества, но мы любим друг друга не за них. Каждый человек как узор калейдоскопа — уникальный и от этого еще более прекрасный. Восхищаемся вашей неповторимостью! Поздравляем с праздником и дарим книгу. Скачивайте, читайте, сияйте!

Открыть

Чтение — это сила,  
которой требуется всего  
несколько пер...



# С Новым годом!

С Наступающим! Пусть в 2023-м станет больше эмпатии. Ведь эмпатия — это то, что вдохновляет нас на доброту. А доброта обладает невероятной силой, считает профессор Стэнфордского университета Джамиль Заки. Его книгу мы хотим подарить вам в знак признательности за то, что вы выбираете МИФ.

Открыть



«Счастье — не продукт,  
готовый к употреблению.  
Его порождает...

Попробовать подарок в жизни →

# Цена в зависимости от кол-ва скачиваний

Скачиваний эл. книги	Цена за одно скачивание	Итоговая цена
0,5 тыс. шт. ×	260 руб.	= 130 тыс. руб.
1	215	215
2	185	370
5	153	765
10	110	1 100
30	91	2 725
40	80	3 185
50	73	3 650
100	61	6 100

# Готовы ответить на вопросы, показать продукт и рассказать подробности

**Звоните или пишите Свете Кожевниковой,**  
продюсеру корпоративных проектов  
издательства МИФ («Манн, Иванов и Фербер»)

ЗВОНИТЕ: **+7 958 295-64-24**

ПИШИТЕ: [b2b@m-i-f.ru](mailto:b2b@m-i-f.ru)